



Handshop
TU PEDIDO A LA MANO

DIANA ALEJANDRA GALLEGO CASALLAS

SONIA LIZETH GOMEZ TAVERA

JORGE TORRES AMAYA

PROFESOR:

CARLOS HUMBERTO CRUZ OSORIO

OPCION DE GRADO II

TU PEDIDO A LA MANO

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR CUN

BOGOTA 31 DE MARZO DE 2018

4. ESTUDIO DE MERCADOS

4.1 Objetivos del Estudio del Mercado

4.2 Segmentación

- **Identifica tipo de mercado al cual se dirige su producto o servicio**
Nuestra aplicación tiene como principal función conectar a los tenderos de barrio con los proveedores de servicios y fabricantes. Los empresarios podrán tener colaboración en ventas, entrega y logística, consolidación de información de mercado, solución de marketing y comunicación digital además de poder contar con servicios de valor agregado que cada empresa disponga.
- **B2C Business to Customer (Atención a clientes Personas)**
Con la atención más personalizada de nuestros clientes por medio de la App, buscamos disminuir reprocesos cometidos en la solicitud de pedidos por parte de los clientes logrando así una mejora en los procesos internos de distribución de la compañía y una confianza absoluta cliente-empresa.
- **Defina los aspectos más importantes del mercado (del sector)**
El empresario tradicional no supera el nivel medio de escolaridad. Por eso el diseño de esta aplicación debe ser sencillo para que las integren de forma ágil y eficaz. La idea es volver asequible las herramientas de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) para que cualquier dueño de un negocio pueda prosperar en él.
- **Establece el comportamiento de cada uno de los segmentos del mercado**

OBJETIVO GENERAL:

Analizar la segmentación del mercado de los tenderos del sector de Kennedy en función de cómo realizan sus pedidos, con qué frecuencia lo hacen, con qué rapidez es atendida su solicitud tiempo de llegada de este.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Conocer la segmentación de las edades de los tenderos entre las edades comprendidas entre 18, mayores de 50 y mayores.
- Que conocimiento tienen del manejo de una App.
- Que medio de comunicación con su proveedor manejan entiendase como celular, computador, Tablet, teléfono, asesoría personalizada.
- Estudiar que acceso a Internet tienen los tenderos.

Para esto tomaremos la siguiente variable a seguir para realizar una segmentación del sector de Kennedy para con esto llegar a nuestros clientes y mostrar un zondeo de cómo se puede solucionar inquietudes y necesidades de sus mayores compradores, para que puedan ver en nuestra App una herramienta con

ganancias tanto para ellos y sus clientes, también está pensada para reducir la brecha económica, disminuir riesgos, una eficacia a la hora de la logística, brindar un mayor poder de compra a los consumidores y mejorar la vida de los pequeños minoristas.

4.2.1 Variables de Segmentación

GEOGRAFICA:

- Área de distribución de nuestra App.
- Movilidad.

DEMOGRAFICA:

- Edad.
- Sexo.
- Nivel de Educación.
- Clase social.
- Estado.

PSICOLOGICO:

- Personalidad.
- Actitudes acerca de sí mismo y de la tecnología.

USO DEL PRODUCTO:

- Que Marcas vende.
- Frecuencia de Pedido.
- Disposición a nuevos Métodos.

BENEFICIO DEL PRODUCTO:

- Rendimientos o prestaciones esperadas.
- Necesidades cubiertas por la App.
- Percepción del Aplicativo.
- Satisfacción.

4.3 Metodología del Estudio de Mercado

4.4 Análisis Concluyente

Realizando el estudio de mercados podemos determinar el tipo de ciclo de adaptación y en donde se encuentran ubicados nuestros clientes, esto con el fin de determinar la oferta y la demanda y como aplicamos ese estudio a nuestra idea de negocios y así determinar la cantidad ofrecida versus la cantidad necesitada.

4.5 Plan de Marketing DOFA

FACTORES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Suple una necesidad. 2. Crecimiento. 3. Avances Tecnológicos. 4. Productividad.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ser una aplicación nueva. 2. Confianza en la tecnología. 3. Acceso a Internet de los usuarios. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Incentivar a los Tenderos de los beneficios de la App. 2. Construir un aplicativo ágil y eficaz. 3. Crear alianzas con los empresarios y tenderos para capacitaciones del manejo de la App. 	<p>Renovación de nuestra base de datos para que la información a nuestro principal beneficiario sea eficaz y ágil</p>
FORTALEZA	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
<ol style="list-style-type: none"> 1. la calidad de nuestra aplicación 2. tecnología adecuada para el manejo de esta 3. gente calificada comprometida con el desarrollo de la App 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Implementar la tecnología innovadora para la aplicación adecuada de la App de la mano de las TIC 2. Dar valor a la marca por medio de los altos estándares de nuestros servicios 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplir con todos los lineamientos legales que con ayuda de nuevas tecnologías más amigables con el medio ambiente. 2. Posicionarse y enfrentar a los nuevos mercados y competencias mediante la calidad del trabajo del personal calificado.

OBJETIVO:

A partir del desarrollo de la tecnología todas las empresas la están usando con el fin de mejorar sus procesos y procedimiento y así garantizar el buen funcionamiento

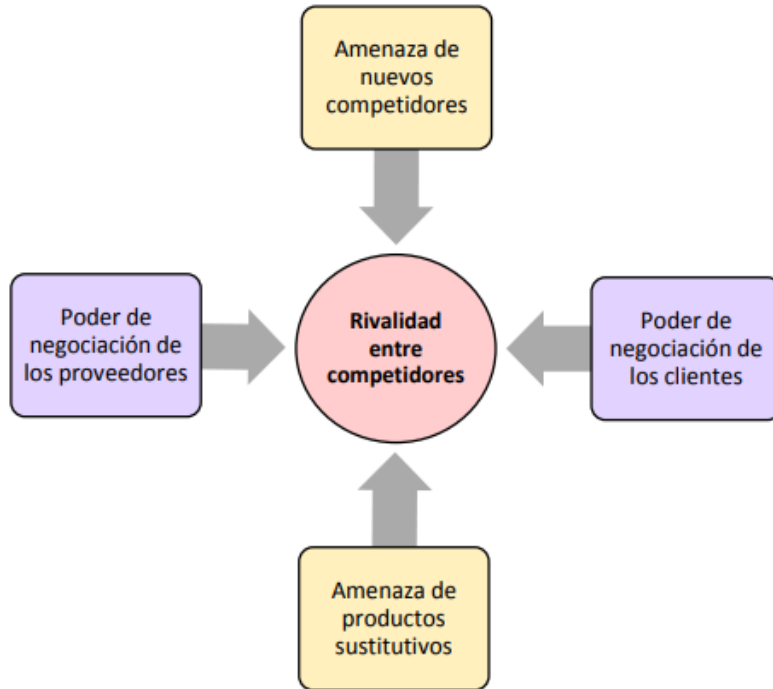
de la compañía, en la actualidad en el proceso de solicitud de pedidos las empresas cuentan con una plataforma que les permite realizar los pedidos con las máquinas de radiofrecuencia la cual es manipulada por el personal de la empresa, esto conlleva a que se cometan muchos errores al momento de ingresar el

producto solicitado por el cliente con la App buscamos disminuir y fidelizar al cliente hacia nuestros clientes.

Análisis PESTEL.

<p>Político</p> <p>Una empresa dedicada a la tecnología móvil tendrá que estar al tanto de si se mantiene la estabilidad política de las ciudades y barrios en los que opera o si el gobierno alterará leyes que afecten al negocio o los impuestos.</p>
<p>Economía</p> <p>Internet ha originado muchas opciones para determinar precios: subastas, precios dinámicos en función del stock, pagos mensuales en la venta de software, compras. En las aplicaciones los modelos de negocio avanzan rápidamente y lo que antes era de pago, ahora es gratis con publicidad o con compras integradas</p>
<p>Social</p> <p>Los dispositivos móviles han cambiado la vida de los usuarios y cada vez incorporan más funcionalidades.</p> <p>En esta categoría habrá que tener en cuenta factores como los valores sociales, las tendencias demográficas, la movilidad en el trabajo, el nivel de educación y de adopción de la tecnología, la opinión de las personas con gran influencia, la aceptación de productos extranjeros, el impacto del idioma en la difusión de los productos, etc.</p>
<p>Tecnología</p> <p>Habrá que considerar las innovaciones tecnológicas relacionadas con la industria del software y la duración del ciclo de vida de la tecnología.</p> <p>Estar al tanto de los nuevos tamaños de pantalla será esencial para que la aplicación siempre se vea bien.</p>
<p>Entorno</p> <p>Las empresas desarrolladoras de aplicaciones afectan al medio ambiente debido al gasto energético. Además, es recomendable utilizar sistemas de gestión documental que permitan reducir el uso del papel.</p>
<p>Legal</p> <p>Habrá que estar al tanto de las leyes que puedan afectar a la empresa, por ejemplo, las de emprendimiento, si fuera el caso, pero también de las normas específicas de la industria del software.</p> <p>También habrá que saber cómo proteger la aplicación legalmente: patentes y derechos de autor. Adicionalmente, hay varias leyes que también pueden afectar a la empresa: violación de copyright, utilización de nombres de marcas populares, pago secreto a creadores de opinión, venta de datos de los clientes, etc.</p>

Fuerzas de Porter



Poder de negociación de los proveedores

- Los proveedores de esta industria se componen principalmente de los fabricantes de dispositivos y los operadores de telefonía móvil.
- Las aplicaciones que desarrollan estos agentes son en su mayoría específicas para algunas plataformas.
- El número de proveedores se ha reducido en los últimos años pero el de desarrolladores no ha hecho más que aumentar.
- Los recursos necesarios en esta industria (desarrolladores, software y hardware y otra tecnología) están disponibles a un precio competitivo.
- Los productos sustitutos, por ejemplo, aplicaciones para una tarea determinada, son abundantes. El usuario tiene la capacidad de sustituir una aplicación por otra de manera fácil y rápida.

El precio de venta de las aplicaciones está decreciendo, lo que indica que los desarrolladores se están centrando en conseguir un gran volumen de usuarios bajando los precios. Esto acentúa el poder de negociación de los proveedores. La clave para el éxito como proveedor en esta industria es innovar continuamente y proporcionar productos fáciles de usar a los consumidores.

Poder de negociación de los clientes

- El volumen de compradores se puede calificar de gigantesco.
- En cuanto al coste de sustitución, si el usuario está cambiando entre aplicaciones en una misma plataforma, el coste es muy bajo. Si, por el contrario, también cambia de plataforma, el coste sería alto.
- Los usuarios tienen a su alcance información sobre los últimos productos lanzados, sus características y su coste.
- Los usuarios sólo utilizan aplicaciones que cumplen con su propósito o son entretenidas y fáciles de utilizar. Además, no sienten apego por una aplicación o un desarrollador.

En definitiva, el poder de negociación de los clientes en esta industria es alto.

Amenaza de productos sustitutos

- Se ha producido un aumento en el número de desarrolladores de aplicaciones para la mayoría de las plataformas. Esto ha resultado en la disponibilidad de aplicaciones similares.
- El precio de los productos sustitutos es similar.
- La calidad de los productos en términos de facilidad de uso, seguridad y simplicidad es también similar.

Aunque se requiere un esfuerzo adicional para ampliar una aplicación de una plataforma a otra, la amenaza de sustitutos es alta.

Amenaza de nuevos competidores

Las marcas como Apple, Microsoft y Google tienen tiendas de aplicaciones sólidas. Un desarrollador inexperto encontrará grandes barreras de entrada al no situarse al comienzo de la curva de aprendizaje y no conocer los gustos de los consumidores.

Sin embargo, las barreras se están reduciendo para los futuros desarrolladores debido a la existencia de programas para crear aplicaciones que no requieren amplios conocimientos en la materia ni un gran desembolso. En otras palabras, el acceso a las herramientas para comenzar en la industria es fácil.

En definitiva, las barreras de entrada son moderadas y si un nuevo desarrollador detecta las necesidades de los consumidores y puede lanzar una aplicación nueva y mejorada en un pequeño lapso de tiempo, esta industria tiene mucho potencial para él.

Rivalidad entre competidores

La feroz rivalidad entre los competidores ha resultado en un descenso del precio de venta medio de las aplicaciones. Los desarrolladores se centran en conseguir grandes volúmenes de descargas bajando los precios.

DEFINICION DE CLIENTE:

Nuestro cliente o usuario potencial son las grandes compañías las cuales tienen la infraestructura y economía para adquirir la plataforma.

QUE NECESIDAD TIENEN:

Las grandes compañías cuentan con la necesidad de satisfacer al cliente, con esta plataforma estará realizando ese propósito y estará mejorando procesos internos en la compañía.

DISEÑO DE EXPERIENCIA DE CLIENTE:

Una vez tenemos claro el cliente, y la oferta es el momento de crear una experiencia de usuario única que nos permita convertir visitas en clientes de forma más rápida, aumentando la satisfacción de tus clientes e invirtiendo únicamente en las acciones que mayor repercusión pueden tener.

PLAN DE ACCIONES DE CAPTACIÓN:

El objetivo final de esta fase es conseguir la activación del cliente o la suscripción, es decir, que nos de sus datos para conseguir más información o una visita comercial.

PLAN DE ACCION

En esta fase estaremos tratando con las personas que están en el medio de su proceso de compra, es decir, ya saben que tienen un problema y están decidiendo quienes pueden ser sus proveedores y desean aplicar nuestra App.

De lo que se trata en esta fase es de conseguir la confianza del cliente para que cuando esté preparado para la fase de compra seamos una de las empresas seleccionada y para aumentar nuestras posibilidades de ser la elegida.

COSTUMER DEVELOPMENT

NECESIDADES:

¿El producto o servicio que ofrecemos suple Necesidades o supera las soluciones existentes?

El producto que se ofrece suple una necesidad ya que es una plataforma virtual para compañías las cuales cuentan con franquicias, distribuidores y locales propios y así estos puedan realizar y solicitar sus productos.

¿Habrá suficientes personas que compren el producto o servicio que se ofreceré?

Esta plataforma va dirigida a las empresas que cuentan con locales propios y cuentan con más canales comerciales, ejemplo (Bavaria, Colombia, etc.).

PLAN DE ACCIONES DE FIDELIZACIÓN

Captar a un cliente nuevo es 6 veces más complicado que vender a un cliente existente.

Teniendo esto en mente vamos a ver que formas tenemos para sacarle el máximo partido a nuestra base de clientes, cumpliendo con sus necesidades con el crecimiento de sus utilidades y beneficios mutuos.

4.6 Estrategia de Producto.

Las expectativas del cliente al momento de implementar la plataforma a su compañía es mejorar y fortalecer las relaciones con los clientes desde la satisfacción de que el producto llegue en los tiempos establecidos y sin ningún inconveniente.

4.7 Estrategia de Precio

Precio Promedio del Mercado

Nos basaremos en el precio que el mercado este manejando en este momento para la fabricacion de la App y tambien bajaremos costos ya que buscaremos ayuda con personas que tienen conocimiento de esto y son parte del proyecto y fabrican productos similares, dentro de esto debemos tener en cuenta esto en el precio ya que en la misma categoría deben cuidar de manera especial el Precio Promedio del Mercado (PPM), es decir, el promedio de precios que tienen los productos iguales o similares.

Presupuesto mediano

Con un presupuesto de \$12.000.000, se puede hacer algo más funcional:

Disponible para los sistemas operativos Android e IOS
Incluye un diseño de interfaz sencilla
Permite hacer compras
Sin sistema de login, ni perfiles de usuarios
Con panel de administración y bilingüe.
También le puede interesar
Presupuesto alto
En caso de estar dispuesto a realizar una gran inversión, con \$69.000.000 puede conseguir una aplicación de nivel empresarial de la más alta calidad:
Disponible para Android e IOS.
Con interfaz personalizada.
La posibilidad de hacer compras en la aplicación.
Un sistema de login accesible con correo electrónico y diferentes redes sociales.
Integrada a un sitio web.
Usuarios con perfiles propios.
Panel de administración.
Disponible en múltiples idiomas.
El valor de este presupuesto se puede reducir si se tienen las ideas y conceptos claros
“Si el sitio de un portal web quiere crear una aplicación de acuerdo con el diseño de la página, es menos costoso porque ya tienen la estructura montada. En cambio, sí está creando algo completamente de cero, pues ya hay una diferencia considerable”.

4.8 Estrategia de Publicidad

Estrategias de empuje y de de atracción

Las estrategias de atracción responden a la demanda porque se dirigen al usuario final y al cual va a estar dirigido el beneficio de nuestra App con nuestros servicios verán la eficacia y la solución de las necesidades que se han identificado anteriormente, de empuje ya que esta diseñada para comercializar el producto a intermediarios, como los mayoristas y minoristas, para convencerlos de proporcionar espacio a nuestra aplicación y confíen en la App. La campaña implica generalmente ofrecer descuentos, pruebas gratuitas, garantías de calidad y otros medios de persuasión.

4.10 Marca

Handshop

TU PEDIDO A LA MANO: Es una plataforma virtual diseñada para las compañías de consumo masivo con franquicias, distribuidores y locales propios, esto con el fin de garantizar la entrega de lo requerido por los clientes.

4.11 Logo



4.12 Slogan

TU PEDIDO A LA MANO

4.13 Ventaja competitiva

Se cree que las grandes compañías necesitan garantizar la satisfacción del cliente con seguridad y conformidad.

4.14 Ventaja comparativa

La meta que cumplir con la implementación de la plataforma virtual es como primera medida es lograr la satisfacción del cliente en cuanto al producto requerido sea el que llegue, y a nivel de la compañía es la mejora del proceso y reducción de costos operativos.

4.15 Estrategia de Promoción



Nuestra aplicación tiene como principal función conectar a los tenderos de barrio con los proveedores de servicios por tal motivo mediante correos, Facebook y campañas presenciales les mostraremos nuestra App y sus ventajas al utilizarla.

ESTUDIO TECNICO Y ADMINISTRATIVO

6.1 ESTUDIO TECNICO

6.2 Ficha técnica del Producto (B/S)



Handshop
TU PEDIDO A LA MANO

FICHA TECNICA APP


INTRODUCCION

A partir del desarrollo de la tecnología todas las empresas la están usando con el fin de mejorar su procesos y procedimiento y así garantizar el buen funcionamiento de la compañía, en la actualidad en el proceso de solicitud de pedidos las empresas cuentan con una plataforma que les permite realizar los pedidos con las máquinas de radiofrecuencia la cual es manipulada por el personal de la empresa, esto conlleva a que se cometan muchos errores al momento de ingresar el producto solicitado por el cliente con la App buscamos disminuir y fidelizar al cliente hacia nuestro clientes.

<p>RECURSO TECNOLOGICO</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Lenguaje de programación: Html5, JavaScript, php.▪ Software de edición: Dream Viewer, Android Studio, Xcode, Dez.▪ Programas de diseño, Suite de Adobe, Corel Draw.▪ Conexión a Internet.	<p>EQUIPO REQUERIDO</p> <p>TECNOLOGICO</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Servidores, computadores, Laptops, dispositivos de plataformas de conexión. <p>RECURSO HUMANO</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Diseñador Web, Diseñador Gráfico, Programador.
--	--

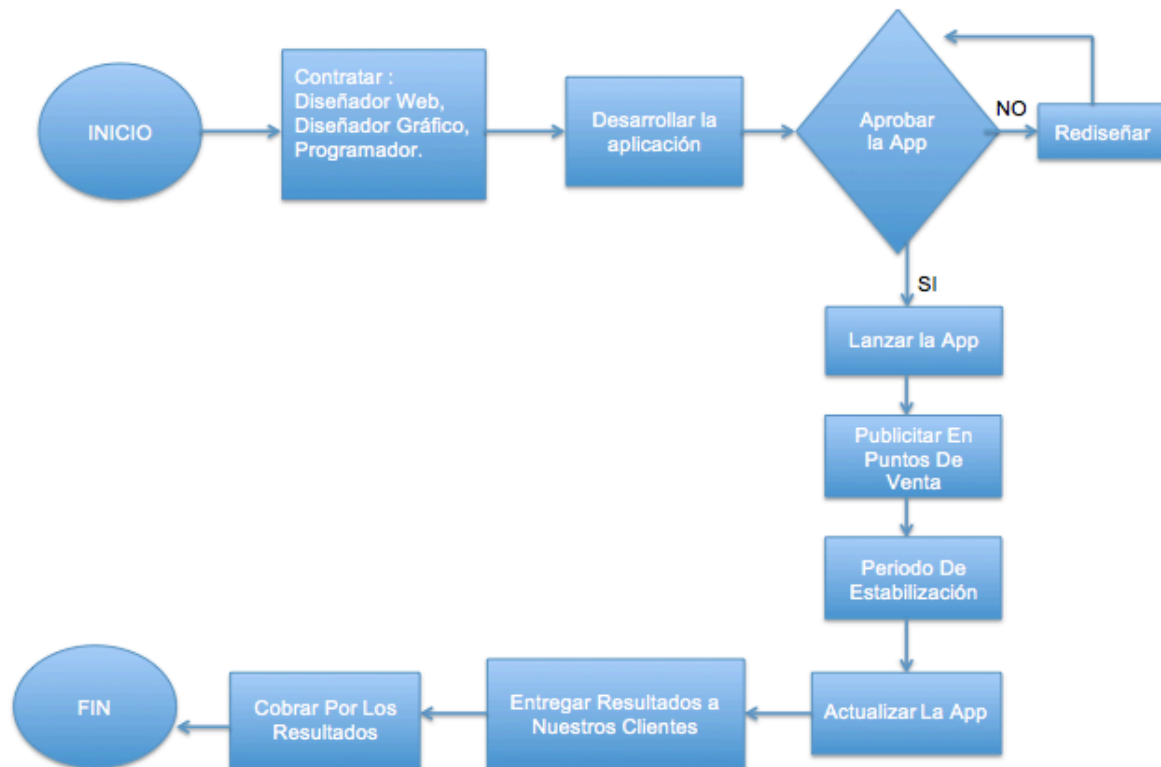
ITEMS DE EVALUACION

Nuestra aplicación tiene como principal función conectar a los tenderos de barrio con los proveedores de servicios y fabricantes. Los empresarios podrán tener colaboración en ventas, entrega y logística, consolidación de información de mercado, solución de marketing y comunicación digital además de poder contar con servicios de valor agregado que cada empresa disponga.



Handshop
TU PEDIDO A LA MANO

6.3 Flujograma.



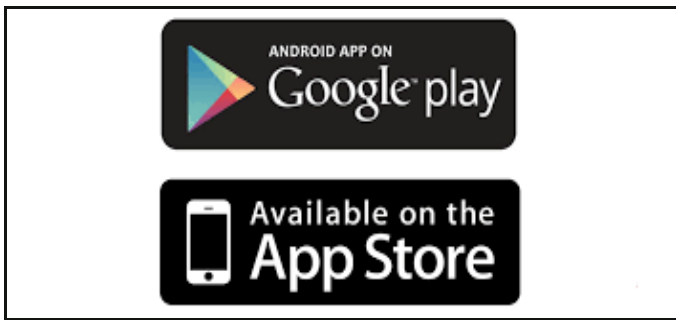
Procedimientos o instructivos

Descripción de la aplicación

Nuestra aplicación tiene como principal función conectar a los tenderos de barrio con los proveedores de servicios y fabricantes. es una aplicación para Smartphone Android versión 2.1 o posterior, Android Studio, Xcode, Dez., IOS. La aplicación es nativa, por lo que las conexiones son rápidas y la interfaz está simplificada para el uso en el teléfono, Tablet o computador. Las funciones de la aplicación es que los empresarios podrán tener colaboración en ventas, entrega y logística, consolidación de información de mercado, solución de marketing y comunicación digital además de poder contar con servicios de valor agregado que cada empresa disponga.

Descarga de la aplicación:

Esta aplicación se puede descargar accediendo al sitio de la empresa en su página Web o directamente desde el Smartphone dirigiéndose a la pestaña “Aplicaciones” donde podrá descargar la aplicación haciendo clic directamente sobre la imagen del Smartphone.



- Una vez descargada la aplicación aparecerá una ventana de descarga donde se deberá confirmar la descarga en el botón “Guardar”
- Finalmente aparece una nueva pantalla, en la cual se confirma la instalación de la aplicación haciendo clic en el botón “Instalar”

Navegación Aplicación

1. Pantalla de inicio

Para utilizar la aplicación el usuario debe tener una cuenta en **Handshop** como Tendero, de no tenerla puede acceder al link en la parte inferior “Registrar como Tendero” el cual llevará al usuario al sitio web en el navegador del móvil. El usuario puede guardar sus datos en la aplicación para hacer más simple su ingreso a la misma seleccionando “Recordar usuario”.

2. Menú principal

El menú principal consta de dos opciones, la primera corresponde al acceso al menú “Mis Pedidos” donde se podrá acceder a los diferentes productos actualmente ofertadas, la segunda opción, “Buscar Pedidos”, permite buscar un producto a través de filtros específicos.

El texto que dice “No hay cambios en estado de favoritos” cambia en caso de haber alguna modificación de estado de algún pedido favorito y se transforma en un botón que lleva a la lista de pedidos favoritas.

3. Búsqueda

Una búsqueda se realiza relleno los campos en la casilla Buscar. Una vez ingresado los datos correctamente, al presionar el botón “Buscar”, se cargará una lista de productos que concuerden con la búsqueda.

Las restricciones para la búsqueda son: un máximo de 100 registros y un rango de búsqueda de no más de tres meses partiendo desde cualquier fecha inicial.

La estrella en el lado izquierdo de la lista de los productos corresponde al estado de favorito, presionando la estrella puede seleccionarse un producto como favorita o removerla de favoritos. La estrella rellena corresponde al estado de favorito y la estrella en blanco corresponde a cuando un producto no está seleccionada como favorita.

4. Menú “Mis Pedidos”

Detalle Pedido. El menú “Mis Pedidos” tiene tres opciones que llevan a una lista de Pedidos cada una. La primera opción “Ofertas” llevará a una lista de pedidos actualmente siendo ofertadas por el usuario. La opción “Pedir” llevará a una lista de productos que han sido recientemente comprados por el usuario. Por último, la opción “Favoritos” corresponde a una opción especial de la aplicación móvil, que permite ver una lista de todos los pedidos guardadas como favoritos.

De haber cambios en el estado de una Pedido favorito, esto se verá reflejado en la lista de Pedidos favoritos con una estrella y un signo de exclamación.

5.El “Detalle Pedido”

Al cual se accede al presionar un Pedido del listado, contiene la información más relevante de esta, destacándose la fecha de compra.

Se puede acceder a la ficha completa en el navegador del móvil presionando el link “Ver ficha”; además se puede marcar o desmarcar el pedido como favorita presionando la estrella y, por último, se puede enviar un correo electrónico, utilizando una de las aplicaciones de correo del móvil, con los detalles del pedido.

6.5 Infraestructura

La infraestructura de la aplicación:

Incluye componentes de interfaz de usuario para desarrollar aplicaciones y componentes organizativos que les proporcionen acceso.

La interfaz de usuario consta de controles como, recuadros de texto, botones y fichas, y cada control posee atributos que determinan su comportamiento. La aplicación tiene un archivo presentation.xml que contiene toda la información necesaria para crear la interfaz de usuario de la aplicación. Al crear la aplicación, se agrega automáticamente a la estructura de navegación de los módulos y las aplicaciones.

Controles de la interfaz de usuario

Los controles son componentes predefinidos que se utilizan para crear los elementos de una ventana de aplicación. En el Diseñador de aplicaciones, puede seleccionar controles individuales, ver y modificar las propiedades de los controles o arrastrar controles nuevos a la aplicación desde la Paleta de controles. No puede cambiar el código de un control, pero puede modificar su comportamiento especificando los valores adecuados en la ventana de propiedades del control. Por ejemplo, puede establecer un control para que sea un campo requerido, asociar un control a una tabla de búsqueda o enlazar un control a un evento.

Organización de las aplicaciones

Todas las aplicaciones están incluidas dentro de módulos. Las aplicaciones se clasifican en tres tipos diferentes, aunque cada tipo utiliza la misma estructura y componentes. Cuando crea una aplicación, debe especificar su módulo y el tipo de aplicación que ha de crear. Los tipos de aplicaciones disponibles son:

- Una aplicación con privilegios es un tipo de aplicación estándar que contiene múltiples fichas, un menú Seleccionar acción y botones de barra de herramienta.
- Una aplicación de autoservicio se utiliza para crear un registro y no incluye una ventana Tabla de lista o una barra de herramientas.
- Una aplicación de una sola página es una aplicación sin fichas pero que puede incluir un menú Seleccionar acción y botones de barra de herramientas.
- Al crear una aplicación, se agrega al menú Ir a del módulo especificado al crearla.

Herramientas

Comprar un Mac, instalar XCode y comenzar a la creación de nuestra aplicación para iPhone, iPad, Android o Amazon por lo cual hay que descargar la plantilla que mejor se adecue.



EQUIPO REQUERIDO

TECNOLOGICO

- Servidores, computadores, Laptops, dispositivos de plataformas de conexión.

RECURSO HUMANO

- Diseñador Web, Diseñador Gráfico, Programador.

Enumere y describa las Materias Primas e Insumos que se requieren para la fabricación del producto o servicio.

- Comenzar a crear la aplicación se debe de mirar y elegir una plantilla la cual le vamos agregando contenido, imágenes, música, sonidos, vídeos, etc.
- La codificación, algoritmos, rendimiento, estructuras de datos, gestión de memoria, pérdidas de memoria, errores subprocesamiento múltiple, compatibilidad, SDKs y APIs.
- El siguiente paso es bosquejar dibujos en papel de cómo imagina la herramienta
- Cuando la aplicación esté lista debe ser publicada en las tiendas Google Play y App Store. Es necesario abrir una cuenta que cuesta 25 dólares para Android y 99 dólares en Apple.

Impactos del proyecto

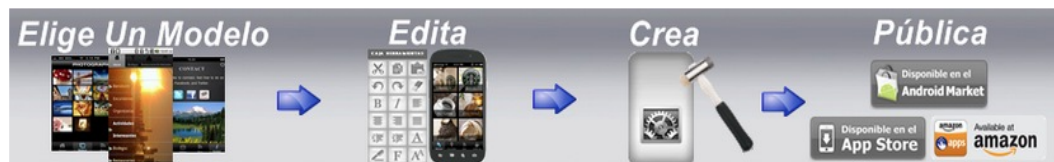
Los negocios que utilizan las apps en su día a día son cada vez más, y no solo en aquellas empresas que ofrecen sus servicios y productos a los usuarios vía aplicación móvil. Las empresas, sin importar su tamaño o sector, han ido incorporando estas apps en sus procesos internos, en la gestión de su negocio. Esto ha sido posible gracias a la cercanía y la inmediatez que proporcionan las apps y a la gran penetración de esta tecnología en la sociedad. En conclusión, se puede decir que esta transformación digital está abriendo nuevas posibilidades en los negocios en forma de aplicaciones que generan un retorno por sí solas, y creando ingresos y beneficiando el crecimiento de estas y dando beneficios a otros aspectos de esta.

BENEFICIOS

- Es de uso fácil.
- Es una plataforma virtual.
- Consolida la confianza empresa-clientes.
- Mejora proceso de distribución.
- Mejora tiempos de respuestas.
- Mejora la seguridad del personal cuando están realizando la toma de pedidos.
- El cliente de la compañía puede realizar su pedido en cualquier momento del día

IDEAL PARA USAR EN:

- El cliente puede descargar en su teléfono móvil o en pc si lo requiere.
- La compañía centraliza el proceso a personal en específico.



ESTUDIO LEGAL

Objetivo del Estudio Legal

Determinar la existencia de normas o regulaciones legales que nos permitan visualizar la viabilidad de nuestro proyecto, de igual forma establecer si estas normas pueden llegar a afectar o impedir la ejecución del mismo.

También se busca que forma jurídica se ajusta mejor al proyecto y cómo lograr una constitución legal.

Marco legal

- Permisos, licencia y condiciones de uso: Toda la información referente a los permisos que debe otorgar el usuario, la licencia para utilizar la aplicación y a las condiciones que debe cumplir para el uso correcto y legal de la aplicación, se mostrarán al momento de la instalación de la aplicación y los usuarios deberán leerlos y aceptarlos, estos términos también estarán disponibles después de la instalación en caso de ser necesario su consulta.
- Privacidad y geolocalización. la aplicación solicitará a los usuarios que compartan sus datos y su localización, puesto que estos son indispensables para el funcionamiento de la App, sin embargo, se contará con la posibilidad de configurar la privacidad y de bloquear los permisos otorgados anteriormente.
- Información y cookies: la aplicación contará con la una opción en la cual los usuarios podrán consultar los los datos sobre los creadores y sobre quienes se encuentra tras la App, también se les solicitará que acepten las cookies, mediante un aviso informativo con la información básica y precisa sobre las mismas, y los aspectos exigidos por ley.
- Markets: la aplicación se desarrolla pensando en los grandes fabricantes y serán ellos quienes la adquieran y decidan a los minoristas que la puedan instalar y usar, por lo que no es necesario distribuirla por medio de las diferentes tiendas de aplicaciones.
- Publicidad: en la aplicación no se generará publicidad, debido a que esta va dirigida a una población específica, los grandes fabricantes y los minoristas quienes se encargan de la venta individual de los productos, el costo de la aplicación y su mantenimiento será asumido por los grandes fabricantes.

Constitución legal

De acuerdo con Cámara de Comercio los requisitos principales para la constitución de una empresa son:

- Diligenciamiento adecuado de los formularios de inscripción en cámara de comercio

- Entrega de fotocopia de documento de identidad.
- Revisar que el nombre de la empresa no preexiste, también la marca y el tipo de sociedad.
- Diligenciar el RUT y adjuntar los documentos de constitución, cuyos formatos están en la página de Cámara de Comercio.

Una vez constituida la sociedad se procederá a realizar el trámite de protección de propiedad intelectual en la Superintendencia de Industria y Comercio y la Dirección Nacional de Derecho de Autor para proteger la marca y nombre comercial, así como el diseño de la aplicación.

Consideramos que la sociedad más adecuada para el proyecto es la Sociedad de Acciones Simples (SAS). La razón por la que escoger esta es debido a las ventajas y beneficios que el Gobierno ofrece a este tipo de sociedad en términos tributarios y de costos de constitución.

Registro único tributario (RUT)

Mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la DIAN en materia tributaria, aduanera y cambiaria.

Sirve para avalar e identificar la actividad económica ante terceros con quienes sostenga una relación comercial, laboral o económica en general y ante los diferentes entes de supervisión y control, a su vez, este documento le señala sus obligaciones frente al Estado Colombiano.

El NIT es el Número de Identificación Tributaria que asigna la Dian por una sola vez cuando el obligado se inscribe en el RUT. La conformación del NIT es de competencia de la Dian.

Quiénes están obligados a inscribirse en el RUT:

- Las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta.
- Las personas y entidades no contribuyentes, declarantes de ingresos y patrimonio.
- Los responsables del impuesto sobre las ventas pertenecientes a los regímenes común o simplificado.
- Los agentes retenedores.
- Los importadores y exportadores.
- Las demás personas naturales o jurídicas que participen en las operaciones de importación, exportación y tránsito aduanero.

- Las personas naturales que cumplen deberes formales a nombre de terceros.

Cómo inscribirse:

La inscripción en el RUT comprende el diligenciamiento del formulario a través del portal virtual de la Dian www.dian.gov.co, y su posterior formalización, que conlleva la presentación de los documentos requeridos para el trámite en los puntos de contacto habilitados por la DIAN o ante la Cámara de Comercio en caso de necesitar matrícula mercantil.

Requisitos del registro mercantil

El registro mercantil tendrá por objeto llevar la matrícula de los comerciantes y de los establecimientos de comercio, así como la inscripción de todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exigiere esa formalidad.

El registro mercantil será público. Cualquier persona podrá examinar los libros y archivos en que fuere llevado, tomar anotaciones de sus asientos o actos y obtener copias de los mismos.

ARTÍCULO 28. <PERSONAS, ACTOS Y DOCUMENTOS QUE DEBEN INSCRIBIRSE EN EL REGISTRO MERCANTIL>. Deberán inscribirse en el registro mercantil: Las personas que ejerzan profesionalmente el comercio y sus auxiliares, tales como los comisionistas, corredores, agentes, representantes de firmas nacionales o extranjeras.

Normatividad ambiental

Al ser un proyecto de software, la implementación de nuestro producto no requiere de consideraciones especiales a nivel ambiental.

Para el desarrollo de la aplicación, requerimos de software y hardware. Este último recurso físico utilizado incluye los PCs, servidores, monitores, entre otros.

Es importante plantear las siguientes políticas para minimizar el impacto:

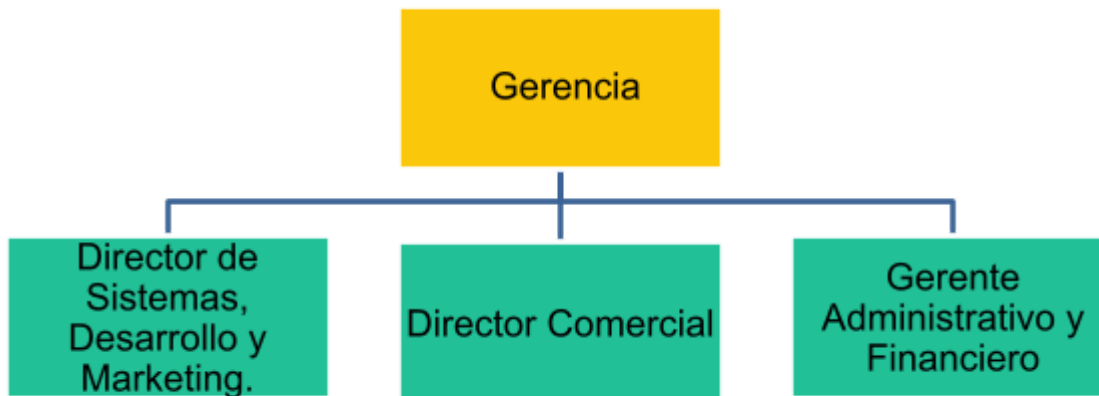
- Minimizar la cantidad de energía utilizada, todo colaborador del proyecto debe cerciorarse de que los dispositivos de los que es responsable o usa queden totalmente apagados. No debe quedar ningún dispositivo que no sea necesario encendido: computadores, bombillos, cargadores entre otros.
- Establecer actividades de manejo y reutilización de desechos tecnológicos, como memorias, discos duros, tarjetas de red.
- Detectar y evaluar posibles fugas o mala alimentación en los sistemas eléctricos.
- Disminuir, en lo posible, el tiempo de uso de los dispositivos eléctricos.

8.2 Estructura Organizacional/variables Estratégicas

La empresa estará ubicada en la ciudad de Bogotá D.C, su sede administrativa empleará en forma directa a 4 personas encargadas de las áreas de Gerencia, Sistemas y marketing, Director Comercial y Gerente Administrativo y Financiero.



8.3 Organigrama de la empresa



8.4 Tamaño de La Empresa /Cadena de Valor

Microempresa:

Es aquella que cuenta con:

- Una planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores.
- Activos totales por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

8.6 Recurso Humano/Perfiles/Manual de Funciones/Experiencia/Formación

- Recurso Humano: La modalidad de trabajo que manejaríamos inicialmente, sería con los mismos miembros del equipo, ya que por el momento se haría la respectiva gestión de venta de la aplicación, y en su momento se capacitará a las personas que se beneficiaran de dicha aplicación.

Nombre del Cargo	Gerente
Cargos que le Reportan	<ul style="list-style-type: none"> • Director de Sistemas y Desarrollo • Director Comercial • Gerente Administrativo y Financiero
Objetivo del Cargo	Planeación estratégica de la compañía para alcanzar sus metas propuestas.

Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> ● Representante Legal de la Empresa. ● Analizar el entorno para posicionar la compañía. ● Define lineamientos administrativos y operativos. ● Realizar seguimiento a los líderes de cada área.
-------------------	---

Nombre del Cargo	Director Comercial
Cargos que le Reportan	Ninguno
Objetivo del Cargo	Posicionar los productos de la compañía en el mercado objetivo usando para ello las redes sociales y otros medios de marketing y mercadeo.
Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> ● Plan de Mercadeo. ● Estrategia de medios. ● Compra y venta de publicidad. ● Seguimiento campañas publicitarias.

Nombre del Cargo	Director de Sistemas, Desarrollo y Marketing.
Cargos que le Reportan	<ul style="list-style-type: none"> ● Desarrolladores. ● Diseñadores Gráficos.
Objetivo del Cargo	Planeación, Diseño, Desarrollo, pruebas e implementación de los productos de la compañía.

Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> ● Diseñar la arquitectura de los productos de la compañía. ● Realizar la planeación del desarrollo de los productos en cada etapa. ● Elaborar cronogramas con tiempos, recursos y presupuestos de los productos. ● Asigna tareas y supervisa la entrega de estas, verificando el cumplimiento de las especificaciones y la calidad esperada.
-------------------	---

Nombre del Cargo	Gerente Administrativo y Financiero
Cargos que le Reportan	Ninguno por el momento.
Objetivo del Cargo	Establecer el estado financiero de la compañía en todo momento.
Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> ● Diseñar presupuestos y flujos de caja de la compañía para lograr la mayor rentabilidad. ● Analiza los aspectos financieros para tomar decisiones. ● Analiza los requerimientos de capital y las alternativas de financiación para lograr las ventas proyectadas. ● Gestionar los medios necesarios para mantener los estados financieros actualizados en todo momento.

8.7 Costos Administrativos

Costo O Gasto	Valor Mensual	Valor Anual
Internet Banda ancha 10 Megas	300,000	3,600,000
Otros Gastos Administrativos	1,000,000	12,000,000
Gastos Papeleria		340,500
	Total	15,940,500

8.8 Tipos de Contratación

Contrato a Término Indefinido (Art. 47 del Código Sustantivo de Trabajo)

El contrato a término indefinido es aquel que no tiene estipulada una fecha de terminación de la obligación entre el empleado y el empleador, cuya duración no está determinada por la de la obra o la naturaleza de la labor contratada, o no se refiera de manera explícita a un trabajo ocasional o transitorio. Puede hacerse por escrito o de forma verbal.

Características

- Si se quieren establecer cláusulas específicas para el contrato es necesario formalizar el contrato a través de un contrato escrito.
- El empleador se compromete a pagar prestaciones sociales, prima de servicios, descansos remunerados y aportes parafiscales.
- En caso de terminación unilateral del contrato sin justa causa, el empleador deberá pagar al trabajador una indemnización, en los términos establecidos en el artículo 28 de la Ley 789 de 2002.

Contrato civil por prestación de servicios

- Este tipo de contrato se celebra de manera bilateral entre una empresa y una persona (natural o jurídica) especializada en alguna labor específica. La remuneración se acuerda entre las partes y no genera relación laboral ni obliga a la organización a pagar prestaciones sociales. La duración es igualmente en común acuerdo dependiendo del trabajo a realizar. El empleado recibe un sueldo al cual se le descuenta únicamente por concepto de retención en la fuente.

8.9 Gastos de Personal

	Valor Mensual	Valor Anual
Gerente	2.000.000	24.000.000
Director de Sistemas, Desarrollo y Marketing	2.000.000	24.000.000
Director Comercial	2.000.000	24.000.000
Gerente Administrativo y Financiero	2.000.000	24.000.000